

КИТАЙ УКРЕПЛЯЕТ ПОЗИЦИИ НА АГРОПРОМЫШЛЕННОМ РЫНКЕ РОССИИ

КИТАЙ ПРОДОЛЖАЕТ ЗАНИМАТЬ ПЕРВОЕ МЕСТО В МИРЕ ПО ВЫПУСКУ КОМБИКОРМОВ. ТАК, В 2013 Г. 9,5 ТЫС. ЗАВОДОВ СТРАНЫ ВЫРАБОТАЛИ 189 МЛН Т ЭТОЙ ПРОДУКЦИИ, ОСТАВИВ ДАЛЕКО ПОЗАДИ ДРУГИЕ СТРАНЫ. КОНЕЧНО ЖЕ, ДОБИТЬСЯ ТАКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БЫЛО БЫ НЕВОЗМОЖНО БЕЗ НАДЕЖНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА КОМБИКОРМОВ. ОДНИМ ИЗ ЛИДЕРОВ ПО ЕГО ИЗГОТОВЛЕНИЮ ЯВЛЯЕТСЯ КИТАЙСКАЯ КОМПАНИЯ «МУЯНГ». ЕЕ РОССИЙСКОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ВОЗГЛАВЛЯЕТ ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ ИВАН БОГАЧЕНКО, ПОДЕЛИВШИЙСЯ С НАМИ ПЛАНАМИ ПО РАЗВИТИЮ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ РОССИИ.

Иван Константинович, чем привлекательна для вас работа в китайской компании?

За последние несколько десятилетий Китай смог сформировать мощнейшую экономическую систему, демонстрируя стабильный рост в сфере промышленного, научного и военного производства. Отдельного внимания заслуживает сельское хозяйство — по количеству выпускаемой продукции Китай занимает лидирующее место в мировой экономике. Это стало возможно благодаря своевременному внедрению передовых технологий в производственный процесс, благодаря чему наш восточный сосед смог обеспечить себя высококлассным оборудованием, в том числе для производства сельскохозяйственной продукции. «Муянг» как раз и относится к числу передовых компаний, ставящих во главу угла качество, инновации, професионализм и клиентоориентированность. Быть частью такой глобальной компании — большая честь для меня.

На российском рынке в большом количестве представлено оборудование для производства комбикормов, хранения и переработки зерна. Насколько конкурентоспособна компания «Муянг» в сложившихся условиях и что она может предложить российскому потребителю?

Здоровую конкуренцию на рынке боятся только слабые игроки. Компания «Муянг» обладает богатым 50-летним опытом в данной сфере и является лидером на территории Китая и Азии. Слоган нашей компании «Поставщик комплексных решений» подтверждается широкой линейкой продукции, куда входят более 100 различных типов техники и 800 ее модификаций. А это значит, что «Муянгу» под силу реализовать объект практически любой сложности.

Особое внимание компания уделяет вопросам качества. Постоянно занимается совершенствованием технологий в области проектирования и производства продукции. Применяет современные научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Результат такой работы — более 700 патентов, часть из которых даже взята за основу правительством Китая при составлении государственных стандартов. Наряду с собственными разработками используются хорошо зарекомендовавшие себя американские и европейские технологии и оборудование. Безусловно, вся продукция «Муянг» соответствует российским и европейским стандартам.

Наша компания способна самостоятельно провести весь цикл работ — от проектирования до запуска готового объекта в эксплуатацию, предоставить дальнейшее сервисное обслуживание. Бесспорным преимуществом является наличие в структуре компаний подразделений, необходимых для выполнения полного комплекса работ «под ключ». Это позволяет сократить до минимума зависимость производственного процесса от поставщиков и смежников, уменьшить сроки проектирования, строительства и, соответственно, его себестоимость.

Иван Богаченко на стенде компании «Муянг» на выставке VIV Europe 2014 в Нидерландах





Научно-технический и промышленный парк «Муянг», Китай

стремление снизить себестоимость выпускаемой продукции. При этом они устанавливали жесткий контроль за ее качеством, что позволило Китаю получить доступ к современным технологиям и сформировать квалифицированные кадры, которые теперь успешно используются на собственном производстве.

Ориентация на качество, внедрение инновационных технологий при изготовлении оборудования, комплексный подход при реализации проекта позволяют нам создать действительно уникальный продукт и быть полностью ориентированными на клиента.

Бытует мнение, что для китайской продукции главное преимущество — ее низкая цена.

Такое мнение сложилось в 90-е годы, когда российский рынок еще не был конкурентным и принимал продукцию любого качества. Но сейчас он сильно изменился: чтобы удовлетворить потребность клиента, ему нужно предложить не только конкурентную цену, но и качественный продукт. Иначе компания-производитель попросту не сможет реализовывать свою продукцию, развиваться, вести экономическую деятельность, а будет всего лишь бороться за выживание.

С середины прошлого века многие крупные международные компании начали размещать свои производственные площадки в Китае. Основная причина такого решения —

Это одна из причин лидерства Китая во многих сферах экономики. Более того, последние несколько лет Китай активно инвестирует в экономику других стран. В России даже на государственном уровне активно приветствуется появление китайских технологий и оборудования в бизнесе.

Резюмируя ответ на ваш вопрос, скажу, что продукция «Муянг» является современной и высококачественной, она отвечает разнообразным требованиям потребителя и при этом имеет явное преимущество в цене.

Как вы считаете, чем обусловлен интерес Правительства Российской Федерации в экономическом сотрудничестве именно с Китаем?

В последнее время процесс сближения наших стран в сфере экономического сотрудничества вышел на совершенно новый качественный уровень. Об этом свидетельствует ряд крупных соглашений на федеральном и региональных уровнях, в том числе в сфере АПК. Китай для России сегодня один из наиболее интересных стратегических партнеров, готовых вкладывать в экономику нашей

страны крупные инвестиции для реализации масштабных проектов. Подобное сотрудничество позволяет открыть современные производственные мощности, использовать передовые технологии, создать дополнительные рабочие места и, как результат, предложить российскому потребителю продукт или услугу более конкурентоспособную по цене и качеству. Уверен, что «Муянг» сможет занять свое место в этом сближе-



Комбикормовый завод компании «Каргилл», Китай



**Комбикормовый завод
ООО «Чебаркульская
птица», Россия**

Российское представительство компании закрепляется на местном рынке. По каким принципам вы выстраиваете его работу? Какие цели и задачи ставите перед своей командой?

Компания «Муянг» понимает, что для успешной деятельности на рынке недостаточно просто каче-

ни и стать поставщиком надежного оборудования для российских аграриев.

Если говорить об успешности «Муянг», то чем она подтверждается, какие проекты компании удалось реализовать?

Благодаря высокому качеству проектирования, производства, монтажа и послепродажного обслуживания объектов наша компания сумела завоевать репутацию надежного партнера как на внутреннем, так и на международном рынках. Богатый опыт деятельности в этой сфере позволил реализовать ей более 4500 объектов в 102 странах. Среди клиентов «Муянг» компании мирового уровня: Cargill Group и Bunge Limited (США), Louis Dreyfus и BMBM Group (Франция), Bayer Group (Германия), New Hope Group (Китай), Suntory Group (Япония), ABN Group (Великобритания) и другие.

Есть ли примеры реализованных проектов в России?

Да, конечно. В России, помимо работы над рядом небольших и средних объектов, реализованы два крупных проекта по строительству и оснащению комбикормовых заводов: один — в Челябинской области для птицефабрики «Чебаркульская птица», другой — в Брянской области для агрохолдинга «Черкизово».

Как нашим отраслевикам убедиться в качестве продукции «Муянг»?

Мы отдаем себе отчет в том, что реклама и информация из уст менеджера звучат не столь убедительно, как практические примеры и наглядная демонстрация возможностей оборудования. Именно поэтому мы полностью открыты для потенциальных клиентов и регулярно организовываем для них поездки в Китай для знакомства с компанией и ее техническим потенциалом. Это великолепная возможность убедиться в качестве производимой продукции на действующих объектах, а также обменяться опытом с ведущими животноводческими организациями Китая. Естественно, для тех, кому удобнее ознакомиться с нашим оборудованием в России, мы всегда готовы организовать посещение предприятий, где оно эксплуатируется.

ственного продукта. Для эффективного взаимодействия с клиентами необходимы профессиональные сотрудники. Именно поэтому в нашей компании делается особая ставка на развитие персонала и повышение его квалификации.

В рамках новой бизнес-модели компания открывает представительства по всему миру и формирует штат преимущественно из местных сотрудников. Та же модель используется и в России. С конца прошлого года помимо московского офиса было открыто представительство в Ростове-на-Дону, где и была сформирована команда российских специалистов. В настоящий момент штат полностью укомплектован. Все наши сотрудники имеют специальное техническое образование, хорошо знают технологические особенности хранения и переработки сельскохозяйственных культур, обладают большим опытом работы на аграрном рынке. Это способствует более качественному диалогу с потребителями, лучшему пониманию их потребностей, правильному выбору еще на этапе формирования технического задания.

В нашей команде есть сотрудники из Китая, специализирующиеся на отдельных направлениях в области создания и внедрения оборудования. Это позволяет нам еще больше внимания уделять технологическим тонкостям при обсуждении проектов с клиентами и при последующем составлении предложений о сотрудничестве.

Подводя итог сказанному, хочу отметить, что мы стремимся не просто продать аграриям наше оборудование, а стать их надежным партнером, сделав все возможное, чтобы им было комфортно и выгодно работать с нами.

Возможно ли даже с такой профессиональной командой всегда оперативно реагировать на запросы клиентов?

Наша команда, конечно, справиться со всеми запросами не в силах. Чтобы быть ближе к потребителям, мы представляем свои интересы в регионах через наших партнеров. Сегодня они проводят активную работу в Центральном, Сибирском, Поволжском и Южном регионах. Они

профессионалы агробизнеса, достигшие определенных результатов и завоевавшие доверие клиентов.

Важным аспектом успешной работы, помимо поставки оборудования и пусконаладочных работ, является своевременное снабжение клиента запасными частями. Как собирается решать эту задачу ваша компания?

А ничего решать не нужно, все и так уже работает. Компания «ГЕМ Групп», наш стратегический партнер, еще в 2009 г. организовала на собственной базе в Москве склад наиболее востребованных запасных частей. С увеличением количества проектов в России в планах «Муянг» открытие второго, головного, склада в Ростове-на-Дону. Это позволит расширить номенклатуру запасных частей и расходных материалов, а также оперативно реагировать на запросы клиентов по обеспечению гарантийного и постгарантийного обслуживания.

Ваши ближайшие планы по развитию бизнеса в России.

Не открою секрет, если скажу, что рынок России — наиболее интересный и стратегически важный для нашей компании. «Муянг» ставит амбициозные цели и хочет занять лидирующую позицию на российском рынке, приумножая количество реализованных объектов и расширяя их географию. Мы понимаем, что достичь этой цели будет крайне сложно, так как рынок оборудования для комбикормов, хра-

нения и переработки зерна в России давно сформирован. Большое число отечественных и зарубежных игроков реализовали массу проектов и доказали свою состоятельность. Но тем интереснее добиваться поставленной цели, когда знаешь, какой путь проделала компания «Муянг» со дня основания, сумевшая выстроить эффективную бизнес-модель и добившаяся значительных результатов на рынке Азии.

Мы продолжим исследовать и анализировать рынок комбикормов, чтобы лучше понимать основные тенденции и закономерности. Основная наша деятельность развернется в сфере продвижения «Муянг» как бренда в СМИ, Интернете, а также на всех ведущих сельскохозяйственных выставках страны.

Одним из важных направлений работы «Муянг» остается поддержка и развитие тесных партнерских отношений с потенциальными и реальными клиентами. Нам важно оперативно получать обратную связь о работе нашего оборудования и техники, чтобы при необходимости своевременно оказывать помощь.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что главная награда для компании «Муянг» — это лояльность клиентов, высокая оценка качества нашей продукции и нас как надежного партнера. ■

*Беседу записала
Т. КИРИЛЛОВА*